




die kunst

des hörens



Bitte Aufheben zum Nachschlagen



Eine unterhaltsame, interessante
aber auch lehrreiche Geschichte für
Menschen mit und ohne Hörprobleme.

Geschrieben von Peter Schaaf

Die Kunst des Hörens

Fällt Ihnen in dieser Überschrift ein gewisser Widerspruch auf? Kunst kommt von Können. Was hat denn Hören mit Können zu tun? Es muss doch nur organisch alles in Ordnung sein, dann geht doch Hören von allein? Und wenn ein organischer Defekt vorliegt, dann setzt man einfach ein Hörgerät auf und alles geht wieder von allein? Zu diesem Thema hin möchte ich Ihr Denken lenken. Erst dann können Sie erkennen, was ich tatsächlich in dieser kleinen Broschüre ausdrücken möchte.

Ich war vielleicht 10 Jahre alt und hatte etwas vergessen, was für meinen Vater wichtig war. Er sagte deshalb verärgert zu mir: „Mensch Kerl, hast du deine 5 Sinne nicht beisammen?“. Spätestens als er sich dabei noch an die Stirn gefasst hat, keimte in mir jener Widerspruch auf, den ich eben schon angesprochen habe. Wieso fasst sich mein Vater an die Stirn, wenn er von den 5 Sinnen spricht? Mein Hörsinn sind doch die Ohren, mein Gesichtssinn die Augen, mein Geruchssinn die Nase. Kein einziger Sinn ist an der Stirn! Vielleicht fiel es auch Ihnen schwer, diesen Widerspruch zu erklären, würden Sie danach gefragt werden? So zumindest ist die Beobachtung in meiner über 35 jährigen Berufszeit als aktiver Hörgeräteakustiker: Kaum ein Kunde weiß wirklich, wie diese Vorgänge des Hörens zusammenhängen, was Hören tatsächlich ist.

Deshalb sind auch schwerhörige Menschen die Gruppe von Menschen, für die Normalhörende am wenigsten Verständnis haben. Jeder Mensch weiß, wie schlimm es ist, nichts zu sehen, denn er braucht ja nur die Augen zu schließen, dann macht er diese Erfahrung. Die Ohren kann er dagegen nicht schließen, eine Taubheit deshalb nicht nachempfinden. Selbst wenn Sie sich beide Ohren mit den Fingern fest verschließen, haben



sie nur eine gering- bis mittel gradige Schwerhörigkeit und sind weit entfernt von einer Taubheit! Ich möchte deshalb einmal an Hand einiger einfacher Beispiele versuchen, den o.g.

Widerspruch zu erklären. Dabei verwende ich ganz bewusst, aber auch, weil ich ein einfacher Handwerker bin, keine schwer verständlichen Worte und Redewendungen.

Ich möchte zunächst alle unsere 5 Sinne in jeweils 3 unterschiedliche „Bereiche“ unterteilen, wobei jeder Bereich eines jeden Sinnes eine unterschiedliche Aufgabe und einen unterschiedlichen Namen hat, aber auch an unterschiedlichen Orten am bzw. im Körper positioniert ist.

Beim Hören ist der erste Bereich das Ohr – Hören tut man mit dem Ohr! Dies genau war mein Wissenstand als 10 jähriger. Das Hören, so heißt dieser erste Bereich (und nur dieser!), beginnt damit, dass Schwingungen der Luft, also Schall-



wellen, in den Gehörgang, durch das Mittelohr und dann in das Innenohr gelangen. Dort werden diese Schallwellen umgewandelt in Nervenimpulse, und damit ist der erste Bereich des gesamten Hörvorganges schon abgeschlossen! Die so gewonnenen Nervenimpulse werden dann über den Hörnerv weitergeleitet in das Gehirn, in

das Hörzentrum. Dort ist nämlich der zweite Bereich. Der zweite Bereich heißt aber nicht mehr Hören, sondern vielmehr Verstehen. Gehört wird mit dem Ohr, verstanden mit dem Verstand. So lässt sich dies interpretieren. Im Volksmund werden aber diese beiden völlig unterschiedlichen Vorgänge miteinander verwechselt! Wir sagen z.B. zu unserem Partner: „Wie bitte, ich habe dich nicht gehört.“ Dabei widerspricht sich diese Aussage von selbst, denn wenn ich jemanden nicht gehört habe, kann ich gar nicht reagieren. Richtiger wäre dagegen zu sagen: „Wie bitte, ich habe dich nicht verstanden.“ Hören ist eine Leistung unseres Ohres, Verstehen dagegen eine Leistung unseres Verstandes bzw. Gehirns. Wir können nämlich mit all unseren 5 Sinnen verstehen. Wenn Sie zu mir das Wort „Fisch“ sagen, dann höre ich dieses und kann es verstehen. Schreiben Sie mir das gleiche Wort auf, dann werde ich es lesen und auch verstehen. Ich kann auch riechen, dass Sie mir einen Fisch hinhalten, ich kann einen Fisch fühlen, und zu guter letzt kann ich den Fisch auch am Geschmack erkennen, wenn ich ihn esse.

Der Unterschied zwischen Hören und Verstehen ist unserer Gesellschaft also nicht bewusst! Aus der Verwechslung dieser beiden Begriffe entsteht deshalb auch die zentrale Kritik an allen Hörgeräten, die bei mangelnder Aufklärung durch uns Akustiker dazu führt, dass ein Hörgerät ggf. in der Schublade liegen bleibt. Diese Kritik wird uns z.B. von allen neu versorgten Kunden so dargestellt: „Nein, Herr Schaaf, den Krach auf der Strasse möchte ich nicht hören, ich möchte doch nur die Leute sprechen hören.“ Dabei meinen

diese Leute mit „sprechen hören“ in Wirklichkeit „verstehen“. Diese Kritik wäre absolut grotesk, wenn wir sie vergleichsweise beim Optiker anwenden und sagen würden: „Nein, Herr Optiker, den Staub auf den Möbeln möchte ich mit der Brille nicht sehen, ich will ja nur die Zeitung lesen können“. In Wirklichkeit ist es unser Gehirn, welches die Aufmerksamkeit vom Staub weg, aber zur Zeitung hin richtet. Und genauso ist es das Gehirn, welches unnötige Geräusche im Unterbewusstsein abschaltet, wichtige Geräusche



dagegen ins Bewusstsein weiter gibt. Diese phantastische Fähigkeit (oder Kunst) des Gehirns ist dafür zuständig, dass wir unsere laute Umwelt ertragen können, denn ca. 95 % aller Geräusche, die das menschliche Ohr im Lauf eines Lebens erreichen, werden von unserem Gehirn so überhört bzw. abgeschaltet. Die gleiche Fähigkeit von einem Hörgerät zu erwarten muss zu Enttäuschungen führen, denn ein Hörgerät kann nicht

wissen, ob ein vorbeifahrendes Auto unwichtig ist, weil Sie sich ein Schaufenster betrachten und von daher auf dem Gehsteig recht sicher sind, oder ob Sie das gleiche Auto hören wollen, weil sie gerade die Strasse überqueren und dabei nicht vom Auto überfahren werden wollen.

Diese Fähigkeit bedarf aber auch einer ständigen Übung. Vergleichbar ist dies damit, dass wir z.B. viele Dinge mit unseren Fingern im Unterbewusstsein erledigen können. So brauchen wir keine besondere geistige Leistung, wenn wir in die Hosentasche greifen und ein Taschentuch herausholen wollen, und nicht den Schlüsselbund. Wir tun dies im Unterbewusstsein. Anders dagegen, wenn wir beispielweise das Handgelenk gebrochen hätten und in Folge dessen 6 Wochen Gips trugen. Wenn nun der Gips entfernt wird, dann ist zunächst die Fähigkeit aus den Fingerspitzen durch Entwöhnung des Gehirns gewichen, solche kleinen Fingerfertigkeiten im Unterbewusstsein zu erledigen. Genau das gleiche erlebt der Schwerhörige. Durch jahrelange Entwöhnung hat das Gehirn verlernt, die vielen kleinen Umweltgeräusche im Unterbewusstsein zu erkennen und abzuschalten. Das Hörgerät gibt dem Ohr im übertragenen Sinne jedoch nur die Kraft, die dem Ohr durch die Schwerhörigkeit verloren gegangen ist. Die Geschicklichkeit kann es dem Gehirn aber nicht wieder geben. Diese muss sich der Schwerhörige, genau wie bei der Krankengymnastik für das Handgelenk, durch mühevoll und anstrengendes Training selbst wieder erarbeiten. Es ist selbstredend, dass es dabei sehr hilfreich ist, wenn man durch frühzeitige Hörgeräteversorgung

einer unnötig langen Entwöhnungsdauer entgegen wirkt.

Ich hoffe, es ist mir gelungen, Ihnen die beiden ersten Bereiche des Hörens deutlich zu machen. Der dritte Bereich wird wahrscheinlich noch etwas schwieriger zu erläutern sein, für diesen gibt es nämlich in unserer Gesellschaft überhaupt kein Verständnis mehr. Ich denke, ich sollte die Örtlichkeit dieses Bereiches in den Brustbereich legen und möchte mit einer kreisenden Handbewegung auf meiner Brust verdeutlichen, was ich damit ausdrücken möchte. Ich meine als dritten Bereich jene Gefühle oder Empfindungen, die Sinneseindrücke in uns hervorrufen. Und nun kommt für mich eine erstaunliche Beobachtung aus meinen langen Berufsjahren: Es ist für mich auch nicht

ansatzweise nachvollziehbar, weshalb kaum einem einzigen Menschen in seinem ca. 80 Jahre währenden Leben deutlich wird (wenn er nicht gerade beruflich damit zu tun hat), wie sehr gerade die Eindrücke des Hörens sein ganzes Leben beeinflussen und lenken. Es gibt nach meiner Überzeugung kein einziges Sinnesorgan, welches ähnlich tiefe Eindrücke hervorruft wie das Ohr bzw. das Hören!

Diese Behauptung möchte ich Ihnen mit vier Beispielen näher bringen. Dabei möchte ich zunächst zwei einfache Beispiele erläutern: Eingeborene im Busch versetzen sich durch rhythmisches Trommeln in Trance, in Ekstase. Unsere Jugend tut dies in der Disco. Ich bin sehr sicher, dass dies mit keinem anderen Sinnesorgan so leicht, wenn überhaupt möglich ist. Ein weiteres Beispiel ist: Sie hören ein wunderschönes Musikstück im Radio. Es ist so schön, dass Sie das Radio noch ein wenig lauter stellen. Ich glaube, jeder von uns hat schon erlebt, dass diese Empfindungen zu einer Gänsehaut führen – so schön ist das Musikstück. Sie bekommen aber eine völlig andere Gänsehaut, wenn Sie eine Straßenbahn um die Kurve quietschen hören!

Bevor ich nun aber zwei kompliziertere Beispiele erläutere, möchte ich für Sie einmal das Wort „Missverständnis“ analysieren: Ein klassisches Missverständnis ist sicher, wenn ich zu Ihnen das Wort „Fisch“ sage, Sie aber „Tisch“ verstehen. Ich möchte dieses Missverständnis als verbales Missverständnis bezeichnen und behaupten, dass solche Missverständnisse in der Regel nicht zu



schwerwiegenden Problemen führen. Anders dagegen die emotionalen oder gefühlsmäßigen Missverständnisse. Stellen Sie sich doch einfach einmal vor, ich sitze hoch konzentriert in meinem Anpassraum und versuche einem alten Menschen ein Hörgerät anzupassen. Dabei habe ich zwei Hürden zu überwinden. Die eine besteht z.B. darin, dass der 95 jährige vielleicht gar nichts mehr hören möchte. Er hat innerlich mit seinem Leben abgeschlossen und ist zufrieden, wenn er seine Ruhe hat. Sein Enkel hat ihn gegen seinen Willen zu uns geschleppt. Ich kann also erwarten, dass er sich sträubt dagegen, ein Hörgerät tragen zu müssen. Die zweite Hürde besteht darin, dass er als 95 jähriger ggf. nur mehr eine geringe Konzentrationskraft hat, um neues aufzunehmen. Eine erfolgreiche Versorgung ohne seine Mithilfe erscheint aber nahezu ausgeschlossen. Ich muss schon einige psychologische Tricks anwenden und dabei eine ganze Menge Kraft von mir abgeben, um diesen Mann für diese Aufgabe zu gewinnen. Wenn mir dies nun endlich gelungen ist, dann habe ich nur kurze Zeit Gelegenheit, bis seine Konzentration erschöpft ist. Diese Phase muss ich nutzen. Jetzt geht unglücklicherweise genau zu diesem Zeitpunkt die Tür auf, meine Frau tritt herein und fragt mich etwas. Die Frage mag sehr wichtig sein und meiner Frau ist für die Störung kein Vorwurf zu machen. Trotzdem werde ich mich bemühen, die wackelige Verbindung zu meinem Kunden nicht abreißen zu lassen. Vielmehr beantworte ich die Frage meiner Frau ohne besondere Hinwendung zu ihr. Und dabei treffe ich nicht den richtigen Ton! Es ist sicher vorstellbar, dass meine Frau darüber so erschrocken und enttäuscht ist,



dass sie auf dem Nachhauseweg im Auto kein Wort mehr mit mir spricht. Das nahezu unmögliche Erkennen dieser Problematik, denn ich weiß ja gar nicht, weshalb sie böse ist, führt unter Umständen zu einem Streit und im schlimmsten Fall zu einer Trennung.

Das nächste und letzte Beispiel möchte ich möglichst kitschig wirken lassen. Wir stellen uns einmal vor, ein junges Pärchen sitzt in einer lauen Sommernacht auf einer Parkbank. Die Vögel zwitschern und der junge Mann ist total verliebt. Das Mädchen weiß vielleicht noch nicht, wie es mit seinen Gefühlen umgehen soll. Nun versucht der junge Mann, die Liebe des Mädchens zu entflammen. Ein gute Möglichkeit erscheint ihm dabei, der Geliebten ins Ohr zu hauchen: „Ich hab dich lieb!“ Wenn er dabei den richtigen Tonfall findet, den richtigen Schmelz in der Stimme, ist es für mich ohne weiteres vorstellbar, dass diese Höreindrücke dem Mädchen das Herz öffnen, was dazu führt, dass sich die beiden für ewig finden.

Nun stellen wir uns bitte exakt die gleiche Situation vor, auf der gleichen Parkbank, in der gleichen lauen Sommernacht. Einziger Unterschied: Das geliebte Mädchen ist hochgradig schwerhörig. Der junge Mann weiß dies, versucht aber trotzdem, ihre Liebe zu gewinnen. Nun muss er brüllen: „Ich hab dich lieb!“ Dieses Brüllen beantwortet das Mädchen aber eventuell damit, dass es aufsteht, dem jungen Mann eine Ohrfeige gibt und ihm vorwirft, weshalb er dies so herumbrülle, dass es auch die Leute auf der anderen Bank hören. Der junge Mann wird bei diesem Mädchen nie mehr eine Chance haben!

Fazit: Die Wärme, die jeder Säugling auf dem Arm der Mama spürt, auch wenn er noch kein Wort versteht, die gleiche Wärme, die jeder Hund an der Leine spürt, wenn Sie es gut mit ihm meinen, kann man einem Schwerhörigen nicht mehr entgegen bringen. Sagt man etwas warm und weich, versteht er es nicht, sagt man es so, dass er es versteht, klingt es hart und derb.

Ein Hörgerät der neuesten Generation: das „BIONIC^{open}“ von INTERTON



Aber mir fällt noch eine Beobachtung als äußerst unverständlich auf: Wenn doch Hören so tiefe Empfindungen erzeugt, weshalb hat dann unsere Sprache im Laufe der Jahrtausende währenden Entwicklung dafür noch nicht einmal ein Wort geschaffen? Es mutet unter diesem Gesichtspunkt komisch an, wenn wir diese Eindrücke z.B. umschreiben wie: „Diese Musik ist nicht mein Geschmack“. Was hat denn Musik mit Geschmack zu tun? Beißt da jemand in eine Schallplatte? Vielleicht ist eine Erklärung, dass Hören, genauso



wie Schmecken, individuell ist? Geschmack lässt sich nicht messen, es gibt kein Messgerät, welches nachweist, ob Ihnen der Sauerbraten oder der Schweinebraten besser schmeckt! Vor dem gleichen Problem stehen aber auch wir, wenn wir eine Hörgeräteversorgung durchführen. Auch Ihren Hörgeschmack können wir nicht messen. Was aber nutzt ein physikalisch perfekt



angepasstes Hörgerät, welches Ihnen so unangenehm klingt, dass Sie es nicht (er)tragen können? Also muss auch Ihr individueller Hörgeschmack mit in die Versorgung einfließen, will man ganz sicher sein, dass das Gerät nachher nicht in der Schublade landet.

Glücklicherweise lässt sich der Geschmack in einem sehr weiten Bereich prägen. Es macht einen gewaltigen Unterschied, ob ein Mensch in Deutschland, in China oder in Indien aufgewachsen ist. Er wird jeweils andere Speisen bevorzugen, aber auch andere Musikvorlieben und Abneigungen entwickelt haben. Aber nicht der gesamte Geschmack lässt sich prägen. Es gibt sicher für jeden Menschen unüberwindliche Abneigungen. Ich stelle mir z.B. vor, ich könnte neben 3 Pfund Hartwurst verhungern. Ganz unglücklich wäre deshalb eine Hörgeräteversorgung, die gleichermaßen tiefe Abneigung im Schwerhörigen hervorruft, auch wenn das Gerät physikalisch perfekt angepasst sein mag. Ich denke, es ist gerade für den Gewöhnungsprozess notwendig, aus dieser Sicht ggf. lieber auf ein paar Prozent an Hörgewinn zu verzichten, als zu

riskieren, dass das Gerät gar nicht getragen wird. Ein Mensch, der beispielsweise aus Gesundheitsgründen jahrelang völlig ungewürzt gegessen hat, wird diese Therapie nicht beenden, indem er eine deftige ungarische Gulaschsuppe isst.

Aus diesem Grunde betrachten wir es auch als unsere Aufgabe, Ihren Hörgeschmack bei einer Hörgeräteversorgung so zu lenken, dass ein möglichst effizienter Gewinn erzielt wird. Wir werden Ihnen also auch abverlangen, zu versuchen sich an einen zunächst fremden Höreindruck zu gewöhnen, wenn dies dem Ziel der Hörgeräteversorgung dienlich ist. Erst wenn wir erkennen, dass wir Sie dabei überfordern, werden wir evtl. Einschränkungen dieser Effizienz akzeptieren.

Sie sehen also, dass eine gewissenhafte Hörgeräteversorgung gar nicht so einfach ist. Sie sehen auch, dass der Schwerhörige eine ganze Menge, ja auf Dauer sogar den größeren Teil dazu beitragen muss. Er erhält dafür aber einen ungeheuren Zugewinn an Lebensqualität, und das macht die Sache gerade für den Schwerhörigen lohnenswert. Andernfalls würden ja all die vielen Hörgeräteträger dumm handeln, die ihre Geräte mit großer Zufriedenheit tragen. Dieser Zugewinn an Lebensqualität entsteht dadurch, dass man wieder besser teilhaben kann an zwischenmenschlichen Kontakten. Die Persönlichkeit eines jeden Menschen leidet unter einer Schwerhörigkeit in unglaublichem Maße. Das ist ganz einfach zu erklären, wenn man die Beschreibung des Wortes „doof“ im Duden betrachtet. Hier heißt es:

doof (*umgangssprachlich*. für:)

„dumm, einfältig, beschränkt“:

Das Wort ist eigentlich die *niederdeutsche* Entsprechung von *hochdeutsch* taub (beachte *mundartlich* dof „taub“, dove „Tauber, Einfältiger“). Der Taube gilt wegen seiner mangelnden Verständigungsmöglichkeit oft als dumm. Das Wort ging seit etwa 1900 von Berlin aus in die allgemeine Umgangssprache über . . .

Kein Mensch möchte doof wirken. Deshalb wird sich das Tragen eines Hörgerätes auf die Persönlichkeit jedes Menschen positiv auswirken, er ist weniger doof. Denn je besser seine 5 Sinne funktionieren, um so vollwertiger ist er als Mensch zu betrachten. Ermutigen Sie deshalb schwerhörige Mitmenschen, dieses Problem frühzeitig anzugehen. Vermeiden Sie, sich über Schwerhörige lustig zu machen, Sie würden diesen Menschen damit sehr zu unrecht sehr weh tun. Man sollte dies genauso wenig tun, wie man einen Blinden nicht wegen seiner Behinderung auslacht.

Ich hoffe, dass diese Ausführungen auch bei Ihnen zu mehr Verständnis im Umgang mit Schwerhörigen geführt haben. Vielleicht haben diese Ausführungen ja sogar dazu geführt, dass Sie Ihr eigenes Schwerhörigkeitsproblem angehen

werden. Dann würden wir uns sehr freuen, wenn Sie unser Haus mit dieser verantwortungsvollen Aufgabe betrauen würden. Dies wäre der Lohn für unsere Bemühungen, Hörgeräte nicht nur zu verkaufen.

In diesem Zusammenhang ist es wichtig darauf hinzuweisen, dass eine erfolgreiche und zufriedenstellende Hörgeräte-Versorgung unabdingbar voraussetzt, mehrere verschiedene Geräte im direkten Vergleich zu testen. Dazu sind alle Akustiker nach bestehenden Verträgen mit den gesetzlichen Krankenkassen übrigens auch verpflichtet! Nur so kann über einen mehrwöchigen Zeitraum ermittelt werden, wie all die persönlichen und individuellen Bedürfnisse des Betroffenen in der bestmöglichen Versorgung verwirklicht werden können. Die hierfür erforderliche Erfahrung und Geduld stellen wir gerne zur Verfügung.

All diese Informationen basieren auf der gemeinsamen Erfahrung unseres gesamten Teams, das heißt, jeder unserer Mitarbeiter verfährt bei einer Hörgeräte-Anpassung nach diesem Prinzip!

Februar 2006

Hörgeräte Schaaf & Maier GmbH

Besser hören – mehr erleben!

Beeinträchtigungen des Hörvermögens sind heute zuverlässig auszugleichen. Hörsysteme der neuesten Generation nutzen eine der Gehirnfunktion ähnliche „künstliche Intelligenz“, passen sich blitzschnell auch schwierigsten Umgebungen an und erzielen in jeder Situation optimale Ergebnisse: Sie hören besser, Sie erleben mehr, Sie steigern Ihre Lebensqualität.

Das von INTERTON entwickelte innovative Hörsystem BIONIC zählt zu dieser neuesten Gerätegeneration und ist eines der fortschrittlichsten Systeme überhaupt. Der Klang bleibt in allen Nuancen erhalten, der Klangeindruck ist natürlich und vertraut.

Interton gehört weltweit zu den führenden Unternehmen der Hörtechnologie, ist in über 50 Ländern präsent und arbeitet seit mehr als 40 Jahren als Traditionsunternehmen im Wirtschaftsraum Köln.





Schaaf & Maier

HÖRGERÄTE

M7, 15 (Tattersall)

68161 Mannheim

Tel. 06 21-15 36 33

www.schaaf-meier.de